

The owner of land allocated for housing, have the right to receive payment for its use and land user must, in turn, make such payments. However, to demand payment for use of land is just right, not the obligation of the owner. The owner in the superficies contract may make decision about free use of the land area.

It is proposed to grant municipal and public land areas to developers on the conditions of superficies with already given construction permits.

From the point of view of the investor, the developer this proposed mechanism has the following advantages:

- The ability to start implementing the desired project, to invest in the construction of a new facility in the short term instead of many months waiting for land allotment, registration of the lease or sale. Developer can buy the right to build what he needs on the already allocated land without issuing special permits. Superficies already provides the right to build on the site. Developer should only design (or buy) and agree the project documentation what is an objective technical condition of any development project.

- The possibility at any time to exit the project by transferring the superficies right to another person. In the case of lease of land for construction, the developer who wants to withdraw from the project (e.g. due to bankruptcy) can not transfer rights to land and building maintenance to another person and the person who bought the unfinished building is forced to apply for a new lease and new construction permit what leads to additional costs.

СЕРВЕІНГ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ ВИД ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СФЕРІ УТРИМАННЯ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ

О. І. СЛАВУТА, ст. викл.

А. Є. ЛЄПЬОШКІНА, студентка

Харківський національний університет міського

господарства ім. О.М. Бекетова

61002 Україна, м. Харків, вул. Маршала Бажанова, 17

boderad@ukr.net

Глобальним трендом світової економіки у сфері управління нерухомості є активне поширення в науці і практиці концепції сервейінгу. Вивчення світового і вітчизняного досвіду[1] показує, що тільки застосування професійного підходу до управління нерухомим майном дозволяє істотно підвищити його ефективність в інтересах власників, користувачів нерухомості, держави і суспільства в цілому. Виокремлення управління житловою нерухомістю в самостійний вид діяльності сприяє збільшенню пропозицій зі сторони професійних керуючих і формуванню конкурентоспроможного ринку послуг з управління, розвитку малого і індивідуального підприємництва в цій сфері.

На сьогоднішній день ринок послуг в сфері управління житловою нерухомістю перебуває на початковій стадії розвитку. Це пов'язано із

повільним процесом формування інституту власника житла, кількість яких в особі ОСББ станом на 1.07.2016р. складає 18424 од., що складає 13,6 % від загальної кількості багатоквартирних будинків в Україні; також зареєстровано 5157 од. ЖБК (3,4%), що суттєво менше, ніж передбачено програмою реформування ЖКГ. Крім комунальних підприємств з обслуговування житла створено 534 приватних підприємств, кількість яких також суттєво не впливає на рівень конкуренції в цій сфері[2].

Сервейінг є реалізацією системного підходу до розвитку та управління нерухомістю на всіх етапах життєвого циклу. Концепція сервейінгу розглядається сьогодні також як сукупність юридичних, технічних, економічних і управлінських експертиз нерухомості, проведення яких забезпечує отримання максимального ефекту від її використання. Також в практичній реалізації сервейінгові компанії виконують такі функції, як: розробка стратегії і програми управління об'єктом нерухомості, контроль за ходом її реалізації; вибір підрядних організацій і укладення з ними договорів, обслуговування і надання комунальних послуг, контроль виконання договірних зобов'язань і якості житлово-комунальних послуг, що надаються; раціональне використання об'єкту нерухомості з метою збільшення зиску власника; організація процесів розвитку нерухомості.

У рамках системи професійного управління нерухомістю відбувається розмежування функцій власника і керівника. За власником залишаються функції ухвалення стратегічних рішень і функції контролю якості управління, функції оперативного управління об'єктами нерухомості делегуються спеціалізованим сервейінговим компаніям, що управляють.

Таким чином, сервейінг охоплює усі етапи і форми прояву життєвого циклу об'єкту нерухомості, забезпечує взаємозв'язане рішення усіх практичних питань, формує новітній підхід до житлової нерухомості як економічного активу її власника.

Список використаних джерел:

1. Кулаков К. Ю. Особенности современного развития теории и практики концепции сервейинга в мировой экономике [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=16324>
2. Удосконалення системи управління в житловому господарстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/zhkh/zhitlova-politika/diyalnist-osbb/udoskonallennya-sistemi-upravlinnya-v-zhitlovomu-gospodarstvi/>